وسائل التأثير في الناس

هذه سهام لصيد القلوب، أعني تلك الفضائل التي تستعطف بها القلوب، وتستر بها العيوب وتـستقال بها العثرات، وهي صفات لها أثر سريع وفعّال على القلوب، فإليك أيها المحب سهاماً سريعة مـا أن تطلقها حتى تملك بها القلوب فاحرص عليها، وجاهد نفسك على حسن التـسديد للوصـول للهـدف واستعن بالله

= الوسيلة الأول: الابتسامة:

قالوا هي كالملح في الطعام، وهي أسرع سهم تملك به القلوب وهي مع ذلك عبادة وصدقة،)فتبسمك في وجه أخيك صدقة (كما في الترمذي، وقال عبد الله ابن الحارث (ما رأيت أحداً أكثر تبسماً مـن رسول الله صلى الله عليه وسلم .(

=الوسيلة الثانية : البدء بالسلام:

سهم يصيب سويداء القلب ليقع فريسة بين يديك لكن أحسن التسديد ببسط الوجه والبشاشة، وحـرارة اللقاء وشد الكف على الكف، وهو أجر وغنيمة فخيرهم الذي يبدأ بالسلام، قال عمر الندي (خرجـت مع ابن عمر فما لقي صغيراً ولا كبيراً إلا سلم عليه)، وقال الحسن البصري (المصافحة تزيد فـي المودة) والنبي صلى الله عليه وسلم يقول) : لا تحقرن من المعروف شيئا ولو أن تلقى أخاك بوجـه طليق .(وفي الموطأ أنه صلى الله عليه وسلم قال) : تصافحوا يذهب الغل، وتهادوا تحابوا وتذهب الـشحناء (قـال ابـن عبـد البـر هـذا يتـصل مـن وجـوه حـسان كلهـا .

•الوسـيلة الثالثـة : الهديـة:

ولها تأثير عجيب فهي تذهب بالسمع والبصر والقلب، وما يفعله الناس من تبادل الهدايا في المناسبات وغيرها أمر محمود بل ومندوب إليه على أن لا يكلف نفسه إلا وسـعها، قـال إبـراهيم الزهـري (خرّجت لأبي جائزته فأمرني أن أكتب خاصته وأهل بيته ففعلت، فقال لي تذكّر هل بقي أحد أغفلنـاه ؟ قلت لا قال بلى رجل لقيني فسلم علي سلاماً جميلاً صفته كذا وكذا، اكتب له عشرة دنانير (انتهـى

كلامـــه .

انظـــروا أثّـــر فيـــه الـــسلام الجميـــل فـــأراد أن يـــرد عليـــه بهديـــة ويكافئـــه علـــى ذلـــك .

●الوســـــــيلة الرابعـــــــة : الـــــــصمت وقلـــــــة الكـــــــلام إلا فيمـــــــا ينفـــــــع:

وإياك وارتفاع الصوت وكثرة الكلام في المجالس، وإياك وتسيد المجالس وعليك بطيب الكلام ورقـــة العبارة (فالكلمة الطيبة صدقة) كما في الصحيحين، ولها تأثير عجيب في كسب القلوب والتأثير عليها حتى مع الأعداء فضلاً عن إخوانك وبني دينك، فهذه عائشة رضي الله عنها قالت لليهود (وعلـــيكم السام واللعنة) فقال لها رسول الله صلى الله عليه وسلم) : مهلاً يا عائشة فإن الله يحب الرفـــق فـــي الأمر كله (متفق عليه، وعن أنس رضي الله عنه قال، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم) : عليك بحسن الخلق وطول الصمت فو الذي نفسي بيده ما تجمل الخلائق بمثلهما (أخرجه أبو يعلى والبزار وغيرهما .

قد يخزنُ الورعُ التقي لسانه ...... حذر الكلام وإنه لمفوه

●الوســـــــيلة الخـــــــامس: حـــــــسن الاســـــــتماع وأدب الإنـــــــصات:

وعدم مقاطعة المتحدث فقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم لا يقطع الحديث حتى يكون المـــتكلم هو الذي يقطعه، ومن جاهد نفسه على هذا أحبه الناس وأعجبوا به بعكس الآخـــر كثيـــر الثرثـــرة والمقاطعة، واسمع لهذا الخلق العجيب عن عطاء قال : (إن الرجل ليحدثني بالحديث فأنـــصت لـــه كـــــــأني لـــــــم أســـــــمعه وقـــــــد ســـــــمعته قبـــــــل أن يولـــــــد).

●الوســـــــيلة الـــــــسادسة : حـــــــسن الـــــــسمت والمظهـــــــر:

وجمال الشكل واللباس وطيب الرائحة، فالرسول صلى الله عليه وسلم يقول) : إن الله جميل يحـــب الجمال (كما في مسلم. وعمر ابن الخطاب يقول (إنه ليعجبني الشاب الناسك نظيف الثـــوب طيـــب الريح)، وقال عبد الله ابن أحمد ابن حنبل (إني ما رأيت أحداً أنظف ثوبا و لا أشد تعهـــدا لنفـــسه

وشاربه وشعر رأسه وشعر بدنـه، ولا أنقـى ثوبا وأشـده بياضا مـن أحمـد ابـن حنبـل .(

●الوسـيلة الـسابعة : بـذل المعـروف وقـضاء الحـوائج:

سهم تملك به القلوب وله تأثير عجيب صوره الشاعر بقوله :

أحسن إلى الناس تستعبد قلوبهم ... فطالما استعبد الإنسانَ إحسانُ

بل تملك به محبة الله عز وجل كما قال صلى الله عليه وسلم) : أحبُ الناس إلى الله أنفعهم للناس(، والله عز وجل يقول } وأحسنوا إن الله يحب المحسنين .{

إذا أنـت صـاحبت الرجـال فكـن فتـى .... مملـوك لكـل رفيـق
وكن مثل طعم الماء عذبا وباردا .... على الكبد الحرى لكل صديق

عجباً لمن يشتري المماليك بماله كيف لا يشتري الأحرار بمعروفه، ومن انتشر إحسانه كثر أعوانه .

●الوسـيلة الثـامن: بـذل المـال:

فإن لكل قلب مفتاح، والمال مفتاح لكثير من القلوب خاصة في مثل هذا الزمان، والرسول صـلى الله عليه وسلم يقول) : إني لأعطي الرجل وغيره أحب إلى منه خشية أن يكبه الله في النار (كما فـي البخـاري .

صفوان ابن أمية فر يوم فتح مكة خوفا من المسلمين بعد أن استنفذ كل جهوده في الصد عن الإسلام والكيد والتآمر لقتل رسول الله صلى الله عليه وسلم، فيعطيه الرسول صلى الله عليه وسـلم الأمـان ويرجع إلى النبي صلى الله عليه وسلم ويطلب منه أن يمهله شهرين للدخول في الإسلام، فقـال لـه رسول الله صلى الله عليه وسلم بل لك تسير أربعة أشهر، وخرج مع رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى حنين والطائف كافراً، وبعد حصار الطائف وبينما رسول الله صلى الله عليه وسلم ينظـر فـي الغنـائم يـرى صـفوان يطيـل النظـر إلـى وادٍ قـد امـتلأ نعمـاً وشـاء ورعـاء. فجعـل عليـه الـصلاة والـسلام يرمقـه ثـم قـال لـه يعجبـك هـذا يـا أبـا وهـب؟

قال نعم، قال له النبي صلى الله عليه وسلم هو لك وما فيه. فقال صفوان عندها : ما طابت نفس أحد بمثل هذا إلا نفس نبي، اشهد أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمدا عبده ورسوله .

لقد استطاع الحبيب صلى الله عليه وسلم بهذه اللمسات وبهذا التعامل العجيب أن يصل لهذا القلب بعد أن عرف مفتاحه .

فلماذا هذا الشح والبخل؟ ولماذا هذا الإمساك العجيب عند البعض من الناس؟ حتى كأنه يرى الفقر بين عينيه كلما هم بالجود والكرم والإنفاق .

●الوسيلة التاسعة : إحسان الظن بالآخرين والاعتذار لهم:

فما وجدت طريقا أيسر وأفضل للوصول إلى القلوب منه، فأحسن الظن بمن حولك وإياك وسوء الظن بهم وأن تجعل عينيك مرصداً لحركاتهم وسكناتهم، فتحلل بعقلك التصرفات ويذهب بك كل مذهب، واسمع لقول المتنبي:

إذا ساء فعل المرءِ ساءت ظنونه ...... وصدق ما يعتاده من توهم

عود نفسك على الاعتذار لإخوانك جهدك فقد قال ابن المبارك (المؤمن يطلب معاذير إخوانه، والمنافق يطلب عثراته).

●الوسيلة العاشرة : أعلن المحبة والمودة للآخرين:

فإذا أحببت أحداً أو كانت له منزلة خاصة في نفسك فأخبره بذلك فإنه سهم يصيب القلب ويأسر النفس ولذلك قال صلى الله عليه وسلم) إذا أحب أحدكم صاحبه فليأته في منزله فليخبره أنه يحبه (كما في صحيح الجامع، وزاد في رواية مرسلة (فإنه أبقى في الألفة وأثبت في المودة)، لكن بشرط أن تكون المحبة لله، وليس لغرض من أغراض الدنيا كالمنصب والمال، والشهرة والوسامة والجمال، فكل أخوة لغير الله هباء، وهي يوم القيامة عداء (الأخلاء يومئذ بعضهم لبعض عدو إلا المتقين).

والمرء مع من أحب كما قال صلى الله عليه وسلم – يعني يوم القيامة –، إذا فإعلان المحبة والمودة من أعظم الطرق للتأثير على القلوب. فإما مجتمع مليء بالحب والإخاء والائتلاف، أو مجتمع مليء

بالفرقة والتناحر والاختلاف، لذلك حرص صلى الله عليه وسلم على تكوين مجتمع متحاب فآخى بين المهاجرين والأنصار، حتى عرف أن فلانا صاحب فلان، وبلغ ذلك الحب أن يوضع المتآخيين في قبر واحد بعد استشهادهما في إحدى الغزوات.، بل أكد صلى الله عليه وسلم على وسائل نشر هذه المحبة ومن ذلك قوله صلوات الله وسلامه عليه (لا تدخلوا الجنة حتى تؤمنوا، ولا تؤمنوا حتى تحابوا، أولا أدلكم على شيء إذا فعلتموه تحاببتم؟ أفشوا السلام بينكم) كما في مسلم .

وللأسف، فالمشاعر والعواطف والأحاسيس الناس منها على طرفي نقيض ، فهناك من يتعامل مع إخوانه بأسلوب جامد جاف مجرد من المشاعر والعواطف، وهناك من يتعامل معهم بأسلوب عاطفي حساس رقيق ربما وصل لدرجة العشق والإعجاب والتعلق بالأشخاص. والموازنة بين العقل والعاطفة يختلف بحسب الأحوال والأشخاص، وهو مطلب لا يستطيعه كل أحد لكنه فضل الله يؤتيه من يشاء .

• الوسيلة الحادي عشر: المداراة:

فهل تحسن فن المداراة؟ وهل تعرف الفرق بين المداراة والمداهنة؟ روى البخاري في صحيحه من حديث عائشة رضي الله تعالى عنها (أن رجلا استأذن على النبي صلى الله عليه وسلم، فلما راءه قال بئس أخو العشيرة، فلما جلس تطلق النبي صلى الله عليه وسلم في وجهه وانبسط إليه، فلما انطلق الرجل، قالت له عائشة يا رسول الله حين رأيت الرجل قلت كذا وكذا، ثم تطلقت في وجهه وانبسطت إليه، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم، يا عائشة متى عهدتني فاحشاً؟ إن شر الناس عند الله منزلة يوم القيامة من تركه الناس لقاء فحشه) قال ابن حجر في الفتح (وهذا الحديث أصل في المداراة) ونقل قول القرطبي (والفرق بين المداراة والمداهنة أن المداراة بذل الدنيا لصلاح الدنيا أو الدين أو هما معا، وهي مباحة وربما استحبت، والمداهنة ترك الدين لصلاح الدنيا .(

إذا فالمداراة لين الكلام والبشاشة للفساق وأهل الفحش والبذاءة، أولاً اتقاء لفحشهم، وثانيا لعل في مداراتهم كسباً لهدايتهم بشرط عدم المجاملة في الدين، وإنما في أمور الدنيا فقط، وإلا انتقلت من المداراة إلى المداهنة فهل تحسن فن المداراة بعد ذلك؟ كالتلطف والاعتذار والبشاشة والثناء على الرجل بما هو فيه لمصلحة شرعية، وقد روي عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال) مداراة الناس صدقة (أخرجه الطبراني وابن السني، وقال ابن بطال (المداراة من أخلاق المؤمنين، وهي خفض الجناح للناس، وترك الإغلاظ لهم في القول، وذلك من أقوى أسباب الألفة (